

EL I.O.S. UNA «REVOLUCIÓN» FRACASADA

«NUESTRO NEGOCIO
ES CONVERTIR
LITERALMENTE
AL PROLETARIADO
EN
UNA CLASE
OCIOSA...
ES REVOLUCIONARIO
Y
CONDENADAMENTE
EXCITANTE».

(Bernie Cornfeld.)

PESE a las crecientes audacias de la publicidad, no es frecuente que se anuncien fondos de inversión con cócteles «Molotov». El Investors Overseas Services (I. O. S.) lo hacía el último año, en revistas y periódicos de difusión internacional. Empleo de símbolos revolucionarios que se completaba con la formulación de un nuevo credo, expresión de un estilo de planteamiento y de acción atrevido dentro del adusto y severo mundo de las finanzas internacionales. Sin embargo, en abril de este año, la bomba parece haber hecho explosión retardada, planteando una grave crisis de confianza en torno al I. O. S., que ha repercutido en la difícil situación del mercado financiero mundial, malogrando los proyectos revolucionarios del señor Cornfeld de conseguir un capitalismo popular a escala mundial.

Con sólo catorce años de existencia, el I. O. S. ocupa un lugar muy destacado en la agitada historia de las finanzas internacionales, puesto que en tan breve período se ha convertido en la mayor organización mundial de fondos de inversión, con 16.000 agentes —«asociados», en el «argot» de la casa—, unos 800.000 clientes en ciento diez países y un volumen global de inversión que se aproxima a 217.000 millones de pesetas.

UN NUEVO CONCEPTO DEL CAPITALISMO

Pero el I. O. S. no era un grupo financiero más. Era una organización con unos planteamientos que desbordaban por completo los limitados y seguros objetivos de los clásicos fondos de inversión, organizados por los grandes Bancos, en los que la protección de los fondos del cliente prima sobre la especulación arriesgada. Los objetivos del I. O. S. iban mucho más allá, y se expresaban con técnicas publicitarias que, para algunos observadores, han rozado la violación de conciencia, empleando argumentaciones en las que lo filosófico, lo político y lo rentable se entre-

mezclaban en sabias dosis. En el terreno de la acción, la gestión de sus «valores de crecimiento» era realizada de un modo arriesgado que ha creado estilo en estos años.

El primer planteamiento es que se trataba de un fondo «off shore», es decir, con base supranacional, teniendo como campo de operaciones la escena mundial (del mundo occidental, y según parece, parte del otro); el segundo era el subordinar la solución de los graves problemas políticos internacionales a la consecución de una seguridad financiera individual, a través de la inversión en negocios privados, gestionados, como es lógico, por la organización; y por último, el ocuparse de los pequeños inversores, y no sólo de los grandes. En definitiva, según lo concebía el I. O. S., «el juego del dinero se juega hoy en día con nuevas reglas y por nuevos jugadores», aunque reconociese la existencia de algunos enemigos, que no querían «un cambio de «statu quo», de las tradiciones superadas y que se llevara la competencia a áreas financieras en las que no había existido antes».

El único problema es que estos enemigos han sido precisamente los gobiernos de los principales países occidentales y las principales entidades bancarias americanas, alemanas y suizas, que no podían ver con buenos ojos cómo se drenaban sus cuentas corrientes.

La trascendencia de este vasto plan de prosperidad no se podía limitar a trabajar en inversiones más o menos seguras, sino que iba a «vender sueños... de independencia financiera, de seguridad en el retiro, de educación de los hijos, un viaje alrededor del mundo», tal como afirmaba un dirigente de sector de la organización recientemente. Y no sólo eso; para Kunkler, uno de los más altos directivos en Alemania, los objetivos eran el que «a medida que hagamos más densa nuestra red en el mundo, a medida que se centrifuguen más acciones de los grandes «trusts» industriales en el I. O. S. y que sean desnatadas para la gran masa del público, la Humanidad se encontrará más cerca de la meta fijada por

Carlos Marx: la transformación de los medios de producción en propiedad común», y para Von Lintel, otro propagandista de la revolución por el beneficio, «somos el nuevo comunismo, el comunismo capitalista».

El propio Cornfeld dio ejemplo de cómo entendía los objetivos de esta transformación radical. El antiguo estudiante de psicología en Columbia, preocupado por ideas sociales reformadoras en los suburbios de Filadelfia, y más tarde modesto vendedor de fondos en Nueva York y París, se había convertido no sólo en uno de los hombres más ricos del mundo, sino también en uno de los de ritmo de vida más fastuoso. Vivía en un castillo en Saboya, con una lujosa villa en Ginebra, y unas oficinas centrales en esta ciudad que eran denominadas por los mismos empleados del grupo «Playboy Bunny Club», y se desplazaba en su reactor particular rodeado de una cohorte de bellezas. Tren de vida y de gastos que ha contribuido no poco a precipitar la crisis financiera del I. O. S., y que unido a la agresividad característica del grupo, no podía por menos de molestar a los austeros medios financieros.

UN CONGLONERADO INTERNACIONAL

La internacional mundial del capitalismo proyectada por Cornfeld tenía su base, paradójicamente, en Panamá, país ajeno al mundo de la alta finanza, pero con una liberalidad fiscal que le ha llevado a poseer una de las mayores flotas mundiales y a ser sede de importantes sociedades. Sus principales centros neurálgicos estaban repartidos estratégicamente en otros paraísos fiscales: las Bahamas, Antillas Holandesas, Canadá, Luxemburgo. A partir de la sociedad madre del Holding, I. O. S. Ltd. (S. A.) de Panamá, Sanctasantorum al que sólo tenían acceso los asociados que habían probado sus méritos, se ramificaban los siguientes grupos:

— El Holding de ventas de fon-

dos, I. O. S. services Ltd, con sede en las Bahamas, y 18 oficinas de ventas en quince países.

— El Holding de gestión de los fondos, I. O. S. Overseas Services Management Ltd, con base en Canadá. De esta rama, los dos fondos más importantes tenían su sede también en Canadá: El Fund of Funds, creado en 1962, cuyas acciones se habían revalorizado al 138,1 por 100, y el I. O. S. Management Ltd. Comprende dieciséis fondos de inversión, con una cartera muy diversificada, en la que figuran valores americanos, alemanes, italianos y japoneses, principalmente.

— El Holding bancario y financiero, I. O. S. Financial Holding Ltd., con sede en Londres, siete Bancos y tres financieras.

— El Holding de seguros, I. O. S. Real Estate Holdings Ltd., con una empresa inmobiliaria, una constructora y una cadena de hoteles.

Además de estos centros contaba con una constelación de sociedades filiales dedicadas a las más diversas actividades.

La descripción más reciente de la compleja estructura del imperio del I. O. S. es la realizada por el equipo de «Der Spiegel», el 18-5-70, con un valor sólo aproximativo, dada las dificultades que tienen incluso los expertos financieros de obtener una imagen precisa del grupo.

La creación de este imperio financiero parte de la llegada a París de Cornfeld en 1956 como agente de fondos de inversión americanos. En principio trabajó con miembros de las tropas destinadas en el Viejo Continente, aunque pronto descubrió las ilimitadas posibilidades del mercado europeo, en el que una nueva clase media, con creciente prosperidad, seguía guardando su dinero en las cuentas de ahorros, bancarias o en el colchón. En 1958, invitado por el gobierno francés, que no veía con buenos ojos el transvase financiero, Cornfeld se mudó a Ginebra. Pero la verdadera mina de oro se inició en 1962, cuando redescubrió la ideal del «Holding» de fondos —fon-

do de fondos—, que invierte en otros fondos de inversión. La idea no es y no era nueva. Estos fondos conocieron, en efecto, un rápido crecimiento en los Estados Unidos en la década de los 20, controlando la evolución de sus cotizaciones a través de la especulación bursátil, y el control de diversas sociedades industriales.

El caso más famoso es el de la United Founders Corporation, un fondo que en las semanas anteriores al «crack» se vendía a 75 dólares la acción, y después a 75 centavos. La analogía histórica tiene un cierto interés en estos momentos, en los que el recuerdo del «crack» financiero del 29 está tan presente.

Desde 1962 hasta 1970, la expansión del grupo ha sido fulgurante, aprovechando el clima de inflación de los mercados financieros, la expansión de los negocios y el crecimiento de los beneficios. Los fondos se obtenían consiguiendo imposiciones a cinco o diez años, con promesa de duplicación, y de sustanciosas plus valías. La multiplicación de estos fondos se realizaba a través de su inversión en valores bursátiles que permitieran un máximo de plus valías en un período reducido, lo cual daba la posibilidad de distribuir dividendos crecientes, hecho que unido a la casi total inmunidad fiscal, confería a los títulos I.O.S. un prestigio extraordinario entre los inversores.

Los beneficios de la organización se obtenían de diversas maneras: comisiones en las ventas de fondos, administración de los mismos y operaciones de Banca, de propiedad inmobiliaria, especulación del suelo...

La garantía de éxito se conseguía empleando un complejo sistema de administración, con las más modernas técnicas—expertos y cerebros electrónicos—, una diversificación de las inversiones y una constante expansión de las mismas.

EL «ARBOL DE NAVIDAD»

El secreto del sistema de ventas se ha basado en una política de sabia dosificación de los incentivos—en la que el palo y la zanahoria se combinaban con habilidad—. La clave organizativa era el Christmas Tree, organización triangular en constante crecimiento, hasta llegar a formar un ejército de dieciséis mil agentes y asociados. Estos no trabajaban como asalariados, sino que con un nivel de renta inicial de alrededor de 1,7 millones de pesetas anuales, con gastos a su cargo. La carrera del neófito dependía de su éxito y del de sus nuevos reclutas.

A partir de su iniciación, el neófito tenía que ir alcanzando sucesivos niveles de ventas, que se iban señalando con hitos simbólicos distribuidos en las reuniones de ventas, en las que los triunfadores explicaban a sus compañeros el camino del éxito, para su edificación e imitación. El nivel básico, por ejemplo, se premiaba con una cartera I.O.S.; el record de ventas mensual, con unos gemelos de oro; el asociado a nivel básico, con bonos de caja; el obtener nuevos reclutas, con bonos de regalos, y, por fin, el cargo de director y un reloj «Patek Philippe», de 1,7 millones de pesetas a los que habían vendido más de un millón de dólares.

La cumbre era llegar a ser director general de uno de los fondos de inversión o una de las compañías de seguros. Con todo, el nivel de ingresos y de rentas dependía de cómo trabajaran los subordinados.

De este modo, antiguos profesores de Universidad, directivos de empresas, deportistas, mecánicos, emigrantes, indios con turbante, etcétera, se lanzaron a propagar la buena nueva de la seguridad financiera, apoyados por un impresionante aparato publicitario, con los

más modernos medios (preparación en Universidades, cursos de formación intensiva, escuelas especializadas). Los que no alcanzaban los niveles mínimos eran eliminados por los medios de presión y emulación internos.

A los agentes del I.O.S. se les ha denominado los «Peace Corps», por comparación con los «Peace Corps» americanos. Han recorrido el mundo siguiendo las posibles fuentes de ingresos: en el corazón de África, en las explotaciones petrolíferas, en los campos de oro, en Vietnam...

Al mismo tiempo han penetrado en altos círculos políticos, ganando a su causa, entre otros, a Jimmy Roosevelt, hijo del Presidente Franklin D. Roosevelt; a Eryc Wyndham White, ex presidente del G.A.T.T.; a Harold Kaplan, antiguo consejero de la Casa Blanca, y, sobre todo, al antiguo viceministro del gabinete Erhard y líder del partido liberal alemán, Eric Mende.

Pese a ello, el I.O.S. comenzó a chocar con los gobiernos nacionales, poco comprensivos con su ideal internacional y su casi imposible control fiscal. El choque más grave ha tenido lugar en Estados Unidos, en donde la temible Securities and Exchange Commission (S.E.C.), creada por el Presidente Roosevelt en 1933, se interesó rápidamente por las inversiones del I.O.S., que a pesar de no estar domiciliada en el país, tenía más del 80 por ciento de sus inversiones en valores americanos, especialmente en sectores de punta (I.B.M., Burroughs, Sperry Rand, Polaroid...).

La razón de la investigación fue que el I.O.S. no respetaba el límite máximo de un 5 por ciento de las acciones con derecho a voto como cartera de los fondos de inversión en las sociedades industriales, y porque era posible que elementos criminales utilizaran la red para evadir beneficios ilícitos. Cornfeld se negó a entregar las lis-

tas de sus inversores, alegando que figuran en ellas ciudadanos y diplomáticos de los países socialistas. En principio se llegó a un acuerdo por el que el I.O.S. limitaba sus actividades, aunque las investigaciones han seguido provocando reacciones en Cornfeld como la de decir que «La Administración americana estaba llena de oligofrénicos y enchufados».

En Brasil tropezó con el gobierno de Costa e Silva, que publicó las cuentas en Suiza de los inversores, desapareciendo la organización en el país. En España tenía un fondo, Investors Iberia, y una inmobiliaria, Property Management, con inversiones en la Costa del Sol. En 1968, el Gobierno español instruyó un procedimiento contra los dirigentes del I.O.S. en España—citando cincuenta y cinco sobrenombres de los mismos— por contrabando monetario.

En Francia, la oposición del Gobierno data de antiguo, y fue renovada por Giscard d'Estaing, a pesar de que la sede del imperio se encontrara en Ferney-Voltaire, pueblito francés próximo a la frontera suiza. País este último que ha perdido por una vez su tradicional neutralidad, encontrando que el I.O.S. abusaba de su renombre.

Sin duda, el país en el que la organización ha tenido una más amplia acogida—40 por 100 de su clientela— ha sido Alemania Federal, en donde estaba estrechamente relacionada con el partido liberal; tenía una sana clientela en la clase media y había comenzado a penetrar incluso entre los emigrantes extranjeros. Viene después Italia, con un 10 por 100 de la clientela; Inglaterra, con el 9 por 100, totalizando Europa Occidental el 64 por ciento.

Siguen los latinoamericanos, con el 9 por 100; África, con el 7 por ciento; Canadá y Lejano Oriente,

Bernie Cornfeld, en su momento de esplendor y en la actualidad. Cornfeld se había convertido en uno de los hombres más ricos del mundo y llevaba un ritmo de vida fastuoso. Vivía en un castillo de Saboya, tenía una lujosa villa en Ginebra y las oficinas centrales de su I.O.S., también en Ginebra, eran denominadas por los mismos empleados el "Playboy Bunny Club". Cornfeld viajaba en su reactor particular rodeado de una cohorte de bellezas...



la lujosa comodidad
del frigorífico

Corbero



POR:

Mueble de acero laminado en frío, acabados en esmalte acrílico.

Aislamiento EXPANSO con espuma de poliuretano, 1.ª marca nacional que utilizó este sistema.

Cuba de acero esmaltado a 900° (porcelana).

Inatacable por las grasas y ácidos.

Evaporación automática del agua de descongelación (patente *Corbero*)

Estantes móviles y regulables.

Congelador de gran capacidad con enchufe para heladora.

Modelo 380 A con descongelación programada

desde luego

Corbero
Corbero servicio seguro

©CIPA 76

**EL I.O.S.
UNA REVOLUCION
FRACASADA**

cada uno con el 6 por 100. La buena nueva del I.O.S. se ha extendido por todo el mundo, impulsada por los apóstoles del beneficio.

**CRISIS Y COMUNIDAD
FINANCIERA**

El cambio de coyuntura en Wall Street y en las Bolsas Internacionales ha repercutido desfavorablemente en la rentabilidad de los fondos, y es una primera explicación de la difícil situación del I.O.S. Pero no explica todo.

Las dificultades se comenzaron a advertir ya al cerrar el Balance de 1969; los beneficios no se duplicaron como se había previsto, y hubo que recurrir a expedientes tan poco ortodoxos como la revalorización de terrenos árticos canadienses, en los que se realizaban prospecciones petrolíferas, para adecentar la situación (veintidós millones de acres que pasaron de 0,75 dólares por acre a 8,01 dólares, y que mejoraron los resultados del Fund of Funds en 71 millones de dólares). Por otra parte, el ritmo de recaudación ha disminuido en el primer trimestre del 70 con respecto a años anteriores.

A comienzos de abril, las acciones de las sociedades madres de gestión de fondos —I.O.S. Management Fund of Funds— han experimentado una caída de más del 75 por 100. Mientras que en el momento de la última emisión se habían pagado las acciones de diez dólares a diecinueve, actualmente han bajado a 5,75 dólares y a menos aún. La baja actual es difícil de explicar con precisión, dado que estos dos títulos no se inscriben en ningún mercado oficial, sino que se cambian a cursos fijados «amigablemente» entre las principales entidades bancarias, no conociéndose ni el montante ni las modalidades de las transacciones.

Con todo, la causa fundamental parece haber sido la falta de solidaridad financiera entre los grandes grupos internacionales ante la crisis de confianza. En efecto, en el cúmulo de rumores que han circulado en estas semanas, y entre los que han figurado la muerte de Cornfeld y sus principales asociados, se ha hablado con insistencia de la venta, por los principales Bancos alemanes y suizos, de fuertes paquetes de acciones. Incluso se ha establecido una gue-

rra de comunicados entre Cornfeld y éstos, factor suplementario de enrarecimiento y tensión del ambiente de los mercados internacionales.

Se han intentado poner a punto tres planes de salvación: el primero, elaborado por Cornfeld y sus principales asociados, Cowett y Cantor, ha sido el proponer una inyección financiera al grupo King Resources, viejo asociado; el segundo, el de Richard Hammerman, jefe de las compañías de seguros del I.O.S., el salvar la organización a través de un acuerdo con la Banca Europea —Rothschild y otros—, y el tercero, el de Mende, intentar salvar e independizar al I.O.S. en Alemania.

La solución provisional ha sido el acuerdo con King, millonario de Denver y magnate del petróleo, que, pese a su estrecha unión con Cornfeld, ha puesto como condición para prestar 40 millones de dólares el que él y sus amigos abandonen los puestos directivos y el que se forme un grupo de control sobre sus acciones.

El problema actual de fondo reside en si —como se pregunta «Time»— los hombres de King serán capaces de recomponer el I.O.S. En efecto, King parece demasiado implicado con las inversiones del grupo —entre otras, en las especulaciones árticas— como para merecer una confianza total, y su reacción bien puede ser una «maniobra defensiva» de sus propias inversiones. Por otra parte, es difícil que la salvación pueda venir rápidamente por una invasión de fondos en Estados Unidos, en donde la SEC tiene la última palabra, mientras que en Europa, en donde la confianza puede venir sólo de las viejas organizaciones financieras, la competencia está llevándose a los hombres y a la clientela del I.O.S.

El desenlace final del I.O.S. no ha llegado todavía. Quizá consigan salvar parte de su estructura, quizá pase a engrosar la historia financiera internacional. Pero del «noble objetivo» de la aventura de Cornfeld quedará una conclusión clara: una cosa es gestionar fondos y ganar dinero y otra muy distinta es tratar de cambiar el destino de la Humanidad, convirtiéndolo en oro todo lo que se toca. Los veteranos de las finanzas lo saben, y por eso su planteamiento se limita a la gestión con seguridad y beneficio. ■
ENRIQUE BARON.